

¿CÓMO SABER CUÁLES PRODUCTOS VENDER?

ESCUCHA EL MERCADO



La clave para entender tu mercado es escucharlo. La comunicación con tus clientes es fundamental para identificar las necesidades y demanda de tu sector. Mantente receptivo ante las señales y sugerencias que expresa tu clientela.

INFORME DE PRODUCTOS

Realiza un informe de productos futuros o posibles a incluir en el catálogo teniendo en cuenta las recomendaciones, peticiones o consultas hechas por tus clientes. Apunta los productos que te preguntan y las veces que esto sucede.

Es importante que la información la tengas por escrito para que no corras el riesgo de perderla.



ANALIZA LA INFORMACIÓN



Identifica cuáles son los productos que la gente está buscando y la frecuencia con la que lo hacen.

De esta forma podrás entender cuáles son los productos que merecen inversión y cuáles no. Verás que hay productos de alta demanda, porque tienen buena salida (venta); y hay otros que son solo tendencia (moda).

DEPURA Y SELECCIONA

Una vez analizada la información, podrás descubrir si el producto tiene la demanda suficiente para ser incluido en el catálogo o si solo es un producto de rotación.



REVISA TU CATÁLOGO

¡Listo! Ya tienes la información que te brinda las herramientas precisas para tomar acción sobre tu negocio y así tomar decisiones asertivas, proteger tu inversión y asegurarte de cubrir las necesidades de tu clientela.

¿QUÉ ESTÁS ESPERANDO? ¡PONLO EN PRÁCTICA!

Puedes revisar el link del video en YouTube para que veas a detalle esta información y mucho más
<https://www.youtube.com/watch?v=c7D5fR7HaYk>